

INTELLIGENT GESPART

Die Brauerei Schmucker feiert pünktlich zum 225. Geburtstag die zwei besten Geschäftsergebnisse aller Zeiten. Dies nicht zuletzt deshalb, weil die Geschäftsleitung ungeahnte Sparpotenziale erschlossen hat.

Problem: In Deutschland stagniert der Bierverbrauch pro Kopf, der Markt wird von großen Konzernen beherrscht, der Wettbewerb immer härter. »Da lassen sich die zunehmenden Preissteigerungen etwa für Strom, Flaschen oder Kronkorken nicht voll an die Kunden weitergeben«, sagt **Norbert Kirbach** (rechts), Geschäftsführer Finanzen und Controlling der 105-Mann-Privatbrauerei in Mossautal im Odenwald. Daher hat die Transparenz aller betrieblichen Kosten für ihn eine hohe Priorität: »Nur so bleiben wir handlungsfähig.«

Strategie: Um das gut laufende Geschäft auch künftig zu sichern, ließ der Schmucker-Manager mit Unterstützung von Inhaber **Friedrich Martin Lippmann** sowie der Beratungsfirma Trust & Competence die gesamte Kostenstruktur durchforsten. In einem ersten Schritt untersuchten Berater Klaus Machalet und sein Fünf-Mann-Team zwischen April 2003 und Anfang 2004 den Bedarf für Abfallbeseitigung, Bürobedarf, Logistik, Energie, Telekommunikation und Versicherungen. Die größten Einsparungen (74 000 Euro) erzielten die Sparfuchse in der Distributionslogistik. »Es stellte sich heraus, dass es sich für Schmucker nicht lohnte, alle Kunden selbst zu beliefern«, sagt Machalet, der sich ausschließlich in Prozent der eingesparten Summe bezahlen lässt. Vor allem die Touren zu Händlern und Gaststätten in den hessischen Randgebieten waren zu teuer. Heute vergibt Kirbach diese Lieferungen an externe Speditionen. Weitere rund 25 000 Euro sparte Machalet bei den Energiekosten ein, indem er die gesetzlichen Erstattungsmöglichkeiten optimal ausnutzte. »Für viele Firmenchefs ist das Antragsverfahren zu kompliziert, daher lassen sie das Geld auf der Straße rumliegen«, so

der Kostenexperte. Die restlichen 40 000 Euro an Kostensenkungen erzielte er hauptsächlich dadurch, dass er für Abfallentsorgung und Büroartikel neue Dienstleister und Lieferanten suchte und für günstige Kontrakte sorgte. Entsprechendes gilt für die Telefonanlage sowie den Provider. Zudem hatte er Schmucker dazu geraten,

neue Versicherungsverträge abzuschließen.

Erfolg: Schmucker spart pro Jahr rund 140 000 Euro an Sachkosten. Jetzt kommen Posten wie Fuhrpark, Verpackung, Rohstoffe, Kopier- und Druckerezeugnisse oder Werbematerial an die Reihe. Machalet: »Wir können die gleiche Summe noch mal rausholen.«

